

Dominik Umberto Schott

# Souverän präsentieren – Die erste Botschaft bist Du

Wie Sie Körpersprache authentisch  
und wirkungsvoll einsetzen

*2. Auflage*



Springer Gabler

# Souverän präsentieren – Die erste Botschaft bist Du



# Springer Nature More Media App

Videos und mehr mit einem „Klick“  
kostenlos aufs Smartphone und Tablet

- Dieses Buch enthält zusätzliches Onlinematerial, auf welches Sie mit der Springer Nature More Media App zugreifen können.\*
- Achten Sie dafür im Buch auf Abbildungen, die mit dem Play Button  markiert sind.
- Springer Nature More Media App aus einem der App Stores (Apple oder Google) laden und öffnen.
- Mit dem Smartphone die Abbildungen mit dem Play Button  scannen und los gehts.

ADVANCING  
**DISCOVERY**

Kostenlos  
downloaden

\*Bei den über die App angebotenen Zusatzmaterialien handelt es sich um digitales Anschauungsmaterial und sonstige Informationen, die die Inhalte dieses Buches ergänzen. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Buches waren sämtliche Zusatzmaterialien über die App abrufbar. Da die Zusatzmaterialien jedoch nicht ausschließlich über verlagseigene Server bereitgestellt werden, sondern zum Teil auch Verweise auf von Dritten bereitgestellte Inhalte aufgenommen wurden, kann nicht ausgeschlossen werden, dass einzelne Zusatzmaterialien zu einem späteren Zeitpunkt nicht mehr oder nicht mehr in der ursprünglichen Form abrufbar sind.

Dominik Umberto Schott

# Souverän präsentieren – Die erste Botschaft bist Du

Wie Sie Körpersprache authentisch  
und wirkungsvoll einsetzen

2., überarbeitete und erweiterte Auflage



Springer Gabler

Dominik Umberto Schott  
München, Deutschland

Die Online-Version des Buches enthält digitales Zusatzmaterial, das durch ein Play-Symbol gekennzeichnet ist. Die Dateien können von Lesern des gedruckten Buches mittels der kostenlosen Springer Nature „More Media“ App angesehen werden. Die App ist in den relevanten App-Stores erhältlich und ermöglicht es, das entsprechend gekennzeichnete Zusatzmaterial mit einem mobilen Endgerät zu öffnen.

ISBN 978-3-658-30659-5                      ISBN 978-3-658-30660-1 (eBook)  
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-30660-1>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2019, 2021

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Springer Gabler ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

# Geleitwort

Ich gestehe es mir ja nur ungern ein, aber er ist besser als ich. Von Körpersprache verstehe ich nur wenig. Er hat das drauf. Weiß genau, was er mit seinen Händen tut, spielt mit seiner beneidenswert wohlklingenden Stimme, zappelt nicht rum. Wohlmeinende Menschen sagen mir, meine Vorträge seien dennoch im Rahmen des Erträglichen, vielleicht sogar gut, manche sagen genial. Danke für die Blumen. Aber wenn ich Dominik Umberto Schott auf der Bühne erlebe, bohrt sich vorübergehend ein unangenehmer Gedanke in mein System: Was wäre alles möglich gewesen, wenn ich diese Ausdrucksmöglichkeiten gehabt hätte? Wäre, hätte, Fahrradkette. Tod dem Zweifel!

Was Dominik und mich verbindet: Wir haben beide Kindheitsjahre in Freising verbracht. Wir waren bzw. sind beide Dale Carnegie Trainer und Überzeugungstäter. Wir sind beide Anzünder, die sich freuen, wenn sie andere dazu inspirieren können, mal den bisherigen Weg zu verlassen und etwas Neues auszuprobieren. Bei ihm geht es um die Art, wie wir kommunizieren und über unsere Ideen sprechen, genauer gesagt um Körpersprache und Storytelling. Darin ist er nach 30 Jahren auf der Bühne, vor Kamera und Mikrofon, mit Fug und Recht Experte.

Dominik weiß, wie man Worten mehr Wirkung verleiht – durch wohlgesetzte Pausen, aber auch indem man sein Herz etwas mehr auf der

## **VI      Geleitwort**

Zunge trägt, als das die meisten Menschen tun mit ihrem pseudorationalen Sicherheitsdenken in der Business-Welt. Er ist ein meisterhafter Geschichtenerzähler. Als Experte für Chancenintelligenz darf ich Sie beglückwünschen: Dieses Buch ist eine Chance für Ihre Botschaft. Und dass Sie es jetzt lesen, ist ein Zeichen Ihrer Intelligenz. Sie werden als Redner und Kommunikator wachsen dank der Tipps eines Medien- und Bühnenprofis, der sich mehrmals in seinem Leben erfolgreich neu erfunden hat. Ich habe ihn im Verdacht, ein Glückskind zu sein.

Mastershausen, Deutschland  
Oktober 2018

Hermann Scherer

# Danksagung

Danke allen Kollegen, von denen ich gelernt oder etwas Kluges aufgeschnappt habe: Thor Olafsson, Frank Rebmann, Andreas Iffland, Karsten Stölzgen, Hans Reitz, Avner Eisenberg, Silvia B. Pitz, Nikolai A. Behr, Georg von Stein, Armin Vollmer, Kathie Kleff uva. Danke auch den Autoren-Freunden, die mir während der Entstehung des Manuskripts wertvolle Tipps gegeben haben: Gunther Schnatmann, Günni Keil und Gunna Wendt. Zuletzt danke ich meinem großartigen Gesangslehrer Felix Rolke sowie meinen früheren Chefs und Mentoren Helmut Markwort und Thomas Gottschalk.



# Einleitung

Mein Friseur und ich haben etwas gemeinsam: Wir machen beide etwas beruflich auf hohem Niveau, das grundsätzlich jeder kann. Jeder kann sprechen. Und jeder kann mit einer Schere hantieren. Schon Kindergartenkinder können beides. Aber von denen würden wir uns nicht die Haare schneiden lassen. Ein Erwachsener könnte mit der Schere bluffen – ein bisschen schnipp und schnapp mit sicherem Schwung. Nur Profis erkennen, dass ein Dilettant am Werk ist. Für das ungeübte Auge wäre der Unterschied erst zu erkennen, wenn der Haarschnitt fertig ist und keine Proportion stimmt. Wenn ich als Moderator auf der Bühne stehe, mache ich augenscheinlich nichts Geheimnisvolles. Ich spreche in ein Mikrofon. Jeder könnte das auf Anhieb. Nur wird es bei allen, die das nicht gelernt haben, nicht so wirken wie gewünscht. Es gibt Berufe, da wird die Qualität erst im Ergebnis deutlich, nicht im Prozess.

Sprechen kann jeder. Wir haben es als kleines Kind gelernt und wenden es seitdem täglich an. Erwachsene sprechen laut einer Studie des deutschen Psychologen Matthias Mehl von der University of Arizona in Tucson im Schnitt etwa 16.000 Wörter pro Tag – Frauen übrigens kaum mehr als Männer (Mehl et al. 2007). Wir sind Routiniers – aber keine Experten. Denn vor allem unsere Körpersprache – wie wir Stimme, Mimik und Gestik einsetzen – läuft meist unbewusst ab. Und unterstützt, was wir sagen – oder eben nicht.

## Warum haben manche Charisma und andere nicht?

Warum hören wir dem einen fasziniert zu und bei anderen können wir uns schon nach wenigen Minuten nicht mehr erinnern, worüber sie gesprochen haben? Ein Stück weit mag das angeboren oder früh erworben sein. Manchen hilft ihr Aussehen. Attraktive Menschen bekommen mehr Aufmerksamkeit. Hochgewachsene Menschen sind sichtbarer. Auch hören wir eine wohlklingende Stimme lieber als eine krächzende. Aber es gibt auch hässliche Charismatiker ohne Gardemaß. Also: Woran machen wir fest, dass jemand Ausstrahlung oder Präsenz hat? Was auch immer da von innen herausstrahlt- wir sehen oder hören es im Außen.

### Die Rotröcke kommen!

Paul Revere kennt in den USA jedes Schulkind. Er steht als Held des amerikanischen Unabhängigkeitskrieges in den Geschichtsbüchern. Nach der Boston Tea Party erfuhr er am Hafen, dass sich britische Soldaten darauf vorbereiteten, die rebellischen Kolonisten in den umliegenden Dörfern zu entwaffnen. Der Silberschmied Revere und zwei andere Männer ritten von Boston aus in Richtung Lexington und warnten ihre Landsleute. Alle drei wurden gefasst und kamen vorübergehend in Gewahrsam. Doch dort, wo Revere entlang geritten war, hatten die Unabhängigkeitskämpfer tatsächlich ihre Waffen versteckt. Die anderen beiden Männer waren – mit der gleichen Warnung – weniger erfolgreich. Von Paul Revere stehen in Boston zwei große Reiterstatuen. Die anderen beiden Männer sind vergessen. Gleiche Botschaft, sehr unterschiedliche Wirkung. Es muss am Absender liegen. Wir wissen nicht, was Paul Revere anders gemacht hat. Vielleicht hatte er eine Donnerstimme, vielleicht war seine Gestik eindringlicher. Offenbar war sein Auftreten überzeugender. Können wir das lernen?

Die Frage lautet eher: Wie konnten wir das nur *ver*lernen? Als Kinder haben wir lebendig erzählt und dabei Grimassen gemacht, mit Händen und Füßen geredet, waren laut und leise, haben uns facettenreich und originell ausgedrückt. Doch im Laufe der Jahre haben wir immer wieder negatives Feedback zu unserer Körpersprache bekommen. „Schrei nicht so!“ – „Kannst du mal still sitzen?“ – „Mund zu!“ – „Setz dich ordentlich hin!“ Wir haben verinnerlicht: Erwachsene setzen weniger Körpersprache ein. Pokerface. Bloß nicht zu viel Emotion zeigen. Ganz im Ernst.